



DEPENDIENTE DE PESCADERIA

52201262

Marque con una X el período correspondiente:

1º PERIODO FORMATIVO

Seguridad e higiene en la industria alimentaria

Normativa sobre la seguridad e higiene
Bacteriobiología e higiene alimentaria
Normativa sobre la manipulación de alimentos
Importancia del aseo personal
Salud e higiene personal. Controles médicos
Desinfección y su acción
Detergentes y productos de limpieza. Usos y características
Definición de útiles y aparatos
Instalaciones y establecimientos. Importancia de su limpieza
Productos de limpieza e higiene
Enfermedades transmisibles
Normas higiénico-sanitarias de transportes de productos alimenticios
Condiciones higiénico-sanitarias de aparatos y útiles
Condiciones higiénico-sanitarias de los establecimientos, almacenes y locales
Normas sobre transporte y manipulación de cargas
Elementos de protección en pescadería
Evacuación de residuos para la preservación del medio ambiente

Abastecimiento y selección de pescados y mariscos

Conocimiento e identificación de especies
Composición química del pescado
Clasificaciones de especies
Abastecimiento de la pescadería
Selección de pescados y mariscos
Condiciones organolépticas del pescado
Alteraciones infecto-parasitarias del pescado
Conocimientos organoléptico del marisco
Nociones de control de calidad de pescados y mariscos
Carácter perecedero del pescado
Empleo del frío para la conservación
Abastecimiento y compra
Mercado central

Manipulación de pescado y mariscos congelados

Recepción de pescados y mariscos congelados
Procesos que se desarrollan durante la congelación
Requisitos para obtener un buen pescado congelado
Descongelación lenta y rápida
Manipulación de pescados congelados
Proceso de congelación. Condiciones óptimas



Alteraciones de pescados y mariscos congelados
Troceo de pescado congelado
Normas sobre el control de calidad de mariscos y pescados congelados

Manipulación de pescado y mariscos frescos

Conocimiento de las distintas partes de los mariscos y pescados para su óptimo aprovechamiento
Técnicas de presentación, exposición y manipulación
Manipulación según especies, clases y principales aplicaciones culinarias
Manipulación de pescados congelados
Técnicas de lavado y cortado
Manipulación de mariscos congelados
Manipulación de mariscos frescos
Técnicas de eviscerado y escamado
Técnicas de pelado, fileteado y troceado
Cocción de crustáceos
Control de tiempos y temperaturas de cocción

O 2º PERIODO FORMATIVO

Manipulación de pescado y mariscos congelados

Recepción de pescados y mariscos congelados
Procesos que se desarrollan durante la congelación
Requisitos para obtener un buen pescado congelado
Descongelación lenta y rápida
Manipulación de pescados congelados
Proceso de congelación. Condiciones óptimas
Alteraciones de pescados y mariscos congelados
Troceo de pescado congelado
Normas sobre el control de calidad de mariscos y pescados congelados

Manipulación de pescado y mariscos frescos

Conocimiento de las distintas partes de los mariscos y pescados para su óptimo aprovechamiento
Técnicas de presentación, exposición y manipulación
Manipulación según especies, clases y principales aplicaciones culinarias
Manipulación de pescados congelados
Técnicas de lavado y cortado
Manipulación de mariscos congelados
Manipulación de mariscos frescos
Técnicas de eviscerado y escamado
Técnicas de pelado, fileteado y troceado
Cocción de crustáceos
Control de tiempos y temperaturas de cocción

Gestión comercial y empresarial de la pescadería

La presentación y exposición de los productos
Preparación y disposición de la exposición
Búsqueda efectos de impactos y atención en el cliente



Accesorios. Materiales. Iluminación
Modo de utilizar carteles y precios
Decoración del expositor. Efectos de luz y color. Mantenimiento de la frescura aparente del pescado
Cualidades del escaparate: visibilidad, agrupación de productos, simplicidad, originalidad...
Concepto de venta
Técnicas de venta personal
Determinación de precios de ventas al público. Factores que intervienen en los precios. Margenes comerciales
Subvenciones y ventajas comerciales en las pymes
Técnicas de observación, saludo, cierre y despedida
Normas de trato al cliente
Mantenimiento del cliente
La competencia
Legislación mercantil
Características de las pymes
Contratos mercantiles
Legislación laboral
Seguridad social española y la empresa
Régimen fiscal de los empresarios individuales
Clasificación y tipos de supuestos: impuestos indirectos, retenciones, impuestos directos, iva, impuestos locales
Infracciones y sanciones tributarias
La contabilidad de las empresas pequeñas: libros contables, libros de iva, amortizaciones, cuentas de resultados, balances
Apoyo de la informática a la organización y gestión de la pescadería

○ 3º PERIODO FORMATIVO

Organización del entorno laboral

Introducción
Estructura del entorno comercial
Fórmulas y formatos comerciales
Evolución y tendencias de la comercialización y distribución comercial. Fuentes de información y actualización comercial
Estructura y proceso comercial de la empresa
Posicionamiento e imagen de marca del producto, servicio y los establecimientos comerciales
Normativa general sobre comercio
Derechos del consumidor
Resumen

Gestión de la venta profesional

Introducción
El vendedor profesional
Organización del trabajo del vendedor profesional
Manejo de herramientas de gestión de tareas y planificación de visitas
Resumen



Documentación propia de la venta de productos y servicios

Introducción

Documentos

comerciales

Documentos propios de la compraventa

Normativa y usos habituales en la elaboración de la documentación comercial

Elaboración de la documentación

Aplicaciones informáticas para la elaboración y organización de la documentación comercial

Resumen

Cálculo y aplicaciones propias de la venta

Introducción

Operativa básica de cálculo aplicado a la empresa

Cálculo de PVP (Precio de Venta al Público)

Estimación de costes de la actividad comercial

Fiscalidad

Cálculo de descuentos y recargos comerciales

Cálculo de rentabilidad y margen comercial

Cálculo de comisiones comerciales

Cálculo de cuotas y pagos aplazados. Intereses

Aplicaciones de control y seguimientos de pedidos, facturación, cuenta de clientes

Herramientas e instrumentos para el cálculo aplicados a la venta

Resumen

Procesos de venta

Tipos de venta.

Fases del proceso de venta.

Preparación a la venta.

Aproximación al cliente.

Análisis del producto/servicio.

El argumentario de ventas.

Aplicación de técnicas de venta

Presentación y demostración del producto/servicio.

Demostraciones ante un gran número de clientes.

Argumentación comercial.

Técnicas para la refutación de objeciones.

Técnicas de persuasión a la compra.

Ventas cruzadas.

Técnicas de comunicación aplicadas a la venta.

Técnicas de comunicación no presenciales.

Seguimiento y fidelización de clientes

La confianza y las relaciones comerciales.



Estrategias de fidelización.

Externalización de las relaciones con clientes: telemarketing.

Aplicaciones de gestión de relaciones con el cliente (CRM).

Resolución de conflictos y reclamaciones propios de la venta

Conflictos y reclamaciones en la venta.

Gestión de quejas y reclamaciones.

Resolución de reclamaciones.

O 4º PERIODO FORMATIVO

Internet como canal de venta

Introducción

Las relaciones comerciales a través de Internet

Utilidades de los sistemas online

Modelos de comercio a través de internet

Servidores online

Resumen

Diseño comercial de páginas web

Introducción

El internauta como cliente potencial y real

Criterios comerciales en el diseño comercial de páginas web

Tiendas virtuales

Medios de pago en Internet

Conflictos y reclamaciones de clientes

Aplicaciones a nivel usuario para el diseño de páginas web comerciales: gestión de contenidos

Resumen

GESTIÓN DE STOCKS E INVENTARIOS

Características y conservación de los productos

Introducción

Tipos y características de los productos

Condiciones de conservación de los productos

Cualidades básicas

Productos especiales. normativa aplicable

Embalaje y conservación

Resumen

Clasificación de los stocks: clasificación ABC



Introducción

Clasificación de los artículos del almacén: clasificación abc

Rotación de productos: concepto

inventario

La pérdida desconocida: concepto y causas

Gestión del aprovisionamiento

Control de inventarios

Innovaciones tecnológicas

Resumen

ALMACENAJE Y DISTRIBUCIÓN INTERNA DE PRODUCTOS

El almacén: concepto y finalidad

Introducción

Principios básicos de organización del almacén: concepto y funciones

Resumen

Proceso organizativo del almacenamiento de productos

Introducción

Sistemas de almacenaje

Bloques apilados

Sistema convencional

Sistema compacto

Sistema dinámico

Resumen

Criterios de almacenaje

Introducción

Tipos de almacén

Ubicación

Apilamiento

Ventajas e inconvenientes

Resumen

Distribución interna y plano de almacén

Introducción

Distribución interna y plano de almacén

Resumen

Seguridad y prevención de riesgos en el almacén

Introducción

Actuación en caso de accidentes

Medidas de autoprotección



Medidas de seguridad e higiene
La protección de los trabajadores
Recomendaciones en el almacén comercial: manual de seguridad
Resumen

O 5º PERIODO FORMATIVO

Organización del punto de venta

Introducción

Conceptos básicos de la organización y distribución de espacios comerciales: la implantación de productos

Criterios de implantación del producto

Comportamiento del cliente en el punto de venta

Espacio comercial

Gestión del lineal

Distribución de familias de artículos en el lineal

Orden y limpieza en el punto de venta

Normas de seguridad e higiene en el punto de venta

Resumen

Animación básica en el punto de venta

Introducción

Factores básicos de animación del punto de venta

Equipo y mobiliario comercial básico

Presencia visual de productos en el lineal

Calentamiento de zonas frías y calientes en el punto de venta

La publicidad en el lugar de la venta

Cartelística en el punto de venta

Máquinas expendedoras: vending

Resumen

Presentación y empaquetado de productos para la venta

Introducción

Empaquetado comercial

Técnicas de empaquetado y embalado comercial

Utilización de materiales para el empaquetado

Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto

Plantillas y acabados

Resumen

Elaboración de informes comerciales sobre la venta



Introducción
Conceptos y finalidad de informes de ventas
Estructura de un informe
Elaboración de informes comerciales
Resumen

Caja terminal de punto de venta

Introducción
Caja y equipos utilizados en el cobro y pago de operaciones de venta
Sistemas tradicionales
Elementos y características del tpv
Apertura y cierre del TPV
Scanner y lectura de la información del producto
Funciones auxiliares del tpv
Lenguajes comerciales: codificación de la mercancía, transmisión Electrónica de datos (sistemas edi u otros)
Descuentos, promociones, vales en el tpv
Utilización del tpv (terminal punto de venta)
Resumen

Procedimientos del cobro y pago de las operaciones de venta

Introducción
Caracterización de los sistemas y medios de cobro y pago
Los justificantes de pago
Diferencias entre factura y recibo
Devoluciones y vales
Registro de operaciones de cobro y pago
Arqueo de caja
Recomendaciones de seguridad e higiene postural en el tpv
Resumen

O 6º PERIODO FORMATIVO

El trabajo y la salud: los riesgos profesionales. Factores de riesgo

El trabajo y la salud.
Los riesgos profesionales.
Factores de riesgo.

Daños derivados del trabajo. Accidente de trabajo y enfermedades profesionales. Otras patologías derivadas del trabajo

Daños derivados del trabajo.
Los accidentes de trabajo y las enfermedades profesionales.



Marco normativo básico en materia de Prevención de Riesgos Laborales.

Derechos y deberes básicos en esta materia

Marco normativo básico en materia de Prevención de Riesgos Laborales.

La Ley de Prevención de Riesgos Laborales (LPRL).

Ley 54/2003, reforma del marco normativo de la Prevención de Riesgos Laborales.

El Reglamento de los Servicios de Prevención (RSP).

Otras normas específicas derivadas de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales.

Riesgos ligados a las condiciones de seguridad. El lugar de trabajo

Las herramientas y las máquinas.

La electricidad.

Los incendios.

Almacenamiento, manipulación y transporte.

Señalización.

Riesgos ligados al medio ambiente de trabajo

La exposición laboral a agentes químicos.

La exposición laboral a agentes físicos.

La exposición laboral a agentes biológicos.

El control del riesgo.

La carga de trabajo, la fatiga y la insatisfacción laboral

La carga de trabajo.

La carga física.

La carga mental.

La fatiga.

La insatisfacción laboral.

Sistemas elementales de control de riesgos. Protección colectiva e individual

La prevención y protección de los trabajadores.

La protección colectiva.

La protección individual.

El plan de emergencia

Actuación frente a emergencias.

El plan de emergencia.

El control de la salud de los trabajadores

La vigilancia de la salud de los trabajadores en el marco de la Ley de Prevención de Riesgos laborales.

Objetivos de vigilancia de la salud.

Las técnicas de vigilancia de la salud.

Integración de los programas de vigilancia de la salud en el programa de Prevención de Riesgos



Laborales.

Componentes implicados en la Prevención de Riesgos Laborales

Organismos internacionales.

Organismos nacionales.

El empresario y su deber de prevención.

El trabajador y sus obligaciones preventivas.

La gestión de la Prevención de Riesgos Laborales en la empresa

Política de prevención.

Control de las actuaciones.

Organización de recursos para las actividades preventivas.

Documentación para la gestión de la prevención de riesgos

Documentación necesaria.

Elaboración de la documentación.

Primeros auxilios

¿Qué son los primeros auxilios?

Activación del sistema de emergencia.

Socorrismo laboral.

Evaluación primaria de un accidentado.

Principales emergencias médicas.

Técnicas de reanimación.

Contenidos del CD:

Análisis del perfil profesional

Introducción

El perfil profesional

El contexto sociolaboral

Itinerarios formativos y profesionales

Resumen

La información profesional. Estrategias y herramientas para la búsqueda de empleo

Introducción

Canales de información del mercado laboral: INE, Observatorio de Empleo y portales de empleo

Agentes vinculados con la orientación formativa y laboral e intermediadores laborales: SPEE, servicios autonómicos de empleo, tutores de empleo, OPEA, gabinetes de orientación, ETT, empresas de selección, consulting, asesorías y agencias de desarrollo

Elaboración de una guía de recursos para el empleo y la formación

Técnicas de búsqueda de empleo

Canales de acceso a información. La web: portales, redes de contactos, otros



Procesos de selección

Resumen

Calidad en las acciones formativas. Innovación y actualización docente

Introducción

Procesos y mecanismos de evaluación de la calidad formativa

Realización de propuestas de los docentes para la mejora para la acción formativa

Centros de referencia nacional

Perfeccionamiento y actualización técnico-pedagógica de los formadores: planes de perfeccionamiento técnico

Centros Integrados de Formación Profesional

Programas europeos e iniciativas comunitarias

Resumen